

Objectifs

À l'issue de cette formation, le stagiaire aura acquis les principes et les fonctionnalités du progiciel de gestion de la Relation Clients.

Public

Commerciaux, directeurs commerciaux, chargés d'affaires, toutes personnes ayant un lien direct avec la relation clients.

Pré-requis

Utilisation courante de l'environnement Windows.
Niveau de connaissance homogène des participants.

Durée

7 heures de formation.

Conditions

Une base de formation avec des données actualisées.
Un ordinateur par utilisateur.
Un vidéoprojecteur si possible.

Méthodes et moyens pédagogiques

Exposés théoriques et cas pratiques reposant sur la manipulation du logiciel.
La formation est limitée à 6 participants par session.

Optimiser vos contacts... vos ventes

Découvrir et naviguer dans Sage Gr'Immo Relation Clients

- Schéma des flux
- Ergonomie et navigation dans le produit

Identifier et qualifier vos contacts

- Créer les tiers et les contacts
- Gérer les financements

Définir les demandes prospects

- Renseigner les demandes
- Rechercher des lots commerciaux

Concrétiser les affaires

- Créer une affaire
- Gérer les affaires (option, sur-option, réservation...)

Organiser vos relations commerciales

- Créer un rendez-vous, une tâche
- Liaison avec Outlook (gestion de la synchronisation)

Rechercher et exploiter les données

- Définir les différents types de recherche
- Envoyer les Emailing
- Exporter les données

Personnaliser vos espaces de travail

- Paramétrer votre espace
- Valider vos affaires
- Définir votre reporting commercial

Sage vous conseille...

Démarrez votre projet en toute sérénité grâce à l'assistance de consultants dans leur métier.

■ Prix public : 1 100 € HT
N°Agrément : 11 75 32261 75

Objectifs

À l'issue de cette formation, le stagiaire sera en mesure d'administrer et de gérer le progiciel de relation clients.

Public

Directeurs commerciaux, chefs de projet, toute personne en charge de l'administration de l'outil.

Pré-requis

Utilisation courante de l'environnement Windows.
Niveau de connaissance homogène des participants.

Durée

7 heures de formation.

Conditions

Une base de formation avec des données actualisées.
Un ordinateur par utilisateur.
Un vidéoprojecteur si possible.

Méthodes et moyens pédagogiques

Exposés théoriques et cas pratiques reposant sur la manipulation du logiciel.
La formation est limitée à 6 participants par session.

Administrer votre progiciel de Relation Clients

Définir et administrer vos utilisateurs

- Définir les droits utilisateurs
- Présenter la gestion des droits utilisateurs
- Présenter les modèles de profil
- Définir le paramétrage des secteurs

Paramétrer l'application

- Gérer les groupes
- Gérer l'option et la sur-option

Configurer vos Emails

- Présentation du principe de gestion des Emails
- Définir et utiliser des Emails modèles
- Paramétrer un Email type par utilisateur

Réaliser des rapports

- Créer et modifier vos rapports
- Définir les droits d'utilisation des rapports créés

Paramétrer et définir vos opérations

- Gérer les opérations, les lots et les terrains

Sage vous conseille...

Démarrez votre projet en toute sérénité grâce à l'assistance de consultants dans leur métier.

■ Prix public : 1 100 € HT
N° Agrément : 11 75 32261 75